

# わらしへ長者式 在宅起業術

主婦起業家®ヤマダマヤ♪

夫の会社倒産 + 社会人経験ゼロでも

総額 **1億円**  
突破!!



こだわりの  
子育て

子供との  
時間

子供のための  
お金

全ての悩みをまるっと解決！！  
『主婦起業家®』  
という働き方を大公開！

# プロローグ

初めまして。

主婦起業家®として活動してます山田マヤと申します。

この本を手にしていただいて、本当にありがとうございます！

外に働きに出ると子供と一緒に過ごす時間が減る、働き出ないと子供のためのお金が不安、そんな風に感じたことはありませんか？

本書では、社会人経験も資格もない私がどうやって在宅起業で年商8桁、総売上1億円を突破することができたかを余すことなくお伝えします。

まずその前に、簡単な自己紹介をさせてください。

1974年に2人姉妹の長女として、サラリーマン家庭に生まれました。

母は明るく、いつも「マヤならできるよ！」と言ってくれました。

それが今の私の自己肯定感の高さにつながっていると思います。

父が中国へ赴任していたことで、19歳で中国の天津へ留学しました。そこで夫と同じクラスになり、地元が近い、ということで仲良くなりました。

夫は会社経営3代目、4人兄弟妹の長男でした。

ミレニアムの2000年に行ったホテルオークラでの結婚式はバブル崩壊後では珍しい規模での開催でした。

結婚後は、なかなか子供が授からず、不妊治療に集中し過ぎてしんどい思いをしました。

(当時、妊活という言葉はまだありませんでした)。

知らない土地に嫁いだことで相談する友達もいなかったので不安や焦りだけを感じていました。

やっと授かった赤ちゃんは待望の男の子！

「この子を立派な四代目として育てることが私のミッション！！」

そう思い、お腹にいる時から絵本の読み聞かせを始めました。

生まれてからも英語をかけ流したり、英語や中国語で話しかけたり、それはそれは英才教育に力を入れていました。

長男を立派な4代目に育てることが私の生きがいになっていました。

2人目も不妊治療の末、待望の女の子を授かりました。

2人姉妹で育った私にとって、長男は宇宙人(笑)

女の子ができたうれしさと「この子はいつか嫁いでいくんだな」と大切な預かりものを授かった複雑な気持ちでした。

その後、順風満帆と思っていた結婚生活に「会社倒産」という悲劇が起こったのです。

「会社倒産」

一言で言ってしまうとなんて味気ない言葉なのでしょう…

3回目の妊娠で赤ちゃんの心拍確認を喜んでいた私。

会社倒産の報せでこの先の想像できない不安があまりにもショックで、流産してしまいました。

「会社倒産」と「流産」というダブルで悲しい現実を受け入れることになります。

こんなズタボロの私でしたが、「会社倒産」と「流産」というダブルショックを乗り越えました。

「子育てを楽しみながら、子供との時間も大切にし、しかも子供のためのお金を備えておきたい」

今では主婦起業家®として過去の私と同じように悩まれる方に在宅起業の方法をお伝えしています。

ぜひ、あなたのビジネスや生き方のヒントになるとうれしいです。

※本書ではママ目線で執筆していますが、私の生徒さんは独身の方や子育てを卒業された方も多いです。

## プロローグ

第1章 こだわりの子育ては妥協したくない！

第2章 これがわらしへ長者式在宅起業術！

・できることで初めて収入を得た方法

・合法的に紹介料をもらう仕組み

第3章 在宅起業で一気に収入が倍々に♪

・海外から個人輸入を始める

・コンサルタントデビュー

第4章 理想のビジネススタイルを手に入れるために必要な力

第5章 これがないと上手く行かない大事な力とは？

第6章 人を変えるのは難しい

第7章 在宅起業を決意して得たプライスレスなもの

エピローグ

# 第1章 こだわりの子育ては妥協したくない！

会社倒産のショックが原因で流産した、と信じたい私が、その時考えたのが、

「男の子も女の子もいるから、もう赤ちゃんはあきらめようかな。」

でした。

そこへ、図書館で20年以上アルバイトをしていた母が私に言いました。

「色々な家族を見るけど、3人4人と連れてる人を見るよ。

会社が倒産したからあきらめるのは違うんじゃない？」と。

「ちょっと贅沢な生活から普通の生活に戻るだけだよ。マヤなら大丈夫。」

また私に魔法の言葉をかけたのです。

考え直した私は、今度は逆に「意地でも3人目を生んでやる！！」そう心に誓いました。

4度目の妊娠も流産でしたが、この時は冷静でした。

5度目の妊娠で、末っ子の次女として女の子が来てくれました。

出産後の部屋で赤ちゃんを見ながら、

「これでやっと家族が揃ったね。」

何度もそう思いました。

この時、会社倒産から1年が経過してました。

長男はお腹にいる時から胎教を始めました。

生まれてから毎日英語をかけ流し、2歳で英語教室、スイミングを始め、3歳でピアノを始めました。

当時は会社経営も順調で、何不自由ない暮らしをしてました。

色々なお稽古を付けて、本人が「やりたい！」ってことが見つかればいいな～、なんて穏やかな気持ちで思っていました。

「長男にしてあげることは長女にもしてあげたい！」

そう思い、長女も早くから同じお稽古に通いました。

会社倒産したあの次女は、出産費用の捻出も厳しかったです。

3人目の出産はお祝いもほとんどもらえず、本当に苦しい生活を余儀なくされました。

唯一、会社倒産後に生まれた次女にも、同じような経験をさせてあげたい気持ちでいっぱいでしたが、

経済状況が良くなかったので上の2人よりも遅めにお稽古をスタートしました。

どうしてもお稽古を辞めさせたくなかったので、住宅ローンや保険の見直し、

預金の解約(当時の金利が良くて、窓口で解約を止められましたが、背に腹は代えられず・・・)など、

少しでもお金を工面したくて、ありとあらゆることをしました。

もちろん、節約生活もたっぷりしました。

- ・98円の特売の卵のために、小さい子供たち3人を連れて4パックゲット
- ・2リットルの天然水を2本ゲット

1人だと身軽で簡単なことでも小さい3人をゾロゾロ連れて歩くだけでも大変でした。

少しでも安く、お得に手に入れるように工夫していました。

保冷用にもらった氷でさえ、食後の食器を浸して使ってました。

電子レンジのできあがりの合図も、少しでも電気代の節約になればと、急いで電子レンジの扉を開けに走ってました(笑)

涙ぐましい、実に涙ぐましい節約ど根性な生活をしていましたね。

でも、この節約もひとえに「子供たちのお稽古を辞めさせたくない」一心だったので、とにかく必死でした。

この当時、パパさんはどうしていたかというと、会社倒産で回りに迷惑をかけたことで大変だったことは確かなのですが、家では常にゲームをしていました。

「簡いいっぱいやってるから、家ではリラックスさせて。」

そんなことを言っていましたよ。

そんなパパさんに私は、

「24時間営業のファーストフードやコンビニ、新聞配達とか何か夜中に働いたら？」

と鬼嫁発言をしていました(笑)

子育てと家事が私の本業、お金はパパさんの担当だと信じていたんです。

帰宅後ゲームをするパパさん、節約生活に疲れてくる私…

口を開けば「お金がない！」「誰のせい？？？」「夜中に働いたら？」文句しか出てこなかったです。

節約に血眼でぼろ雑巾のようだった私が、身も心も疲れ果ててしまったときに、ある考えが舞い降りてきたんです。

それは、

「あ、私が稼げばいいやん！」

でした(笑)

こんな簡単なことも分からないほど、私は世の中のことを知らなかった。

バブル崩壊後の就職氷河期を経験し、あわよくば「永久就職」したいと専業主婦を夢見ていたんです。

留学中に知り合ったパパさんと結婚し、玉の輿に乗った。

不妊治療で辛い思いもしたけど、かわいい子供たちも授かった。

そして、「会社倒産」という憂き目に遭い、見事に輿から落ちたのです。

そんな私を一筋の光が照らすかのように救いの言葉が舞い降り、そしてそれはすごくシンプルな解決策でした。

私が稼げばいいんじゃない！？

そもそもは、子供たちのお稽古代が欲しくて節約を頑張っていました。

お金が欲しかった、でも子供たちに英語育児をしていたので、一緒に過ごして英語の耳を作る環境を作りたかった。

外に出ずに自宅で収入って得られるのかな？

私が稼ぐ！と決めたものの、何をどうするかは全く未定でした。

というか無知すぎましたが、とにかくワクワクした気持ちと漠然とした不安が混在していました。

ですが、前に進むしかないと未知の世界へ立ち向かう気持ちでした。

「そっか、簡単なことだったわ。私が稼げば丸っと解決する♪」  
「辛い節約をして出ていくお金を減らすより、入ってくるお金を増やせばいいやん！」

突破口を見つけたことに満足していた私ですが、まだまだ試練は残っていました。

## 第2章 これがわらしへ長者式在宅起業術！

子供たちのお稽古代が欲しくて、自分で稼げば夫婦喧嘩にならないことに気付いた私。

子供たちに英語育児をするために、外ではなく自宅で収入を得る方法を模索していました。

英語育児では英語の耳を育てることを優先していたので、英語をかけ流す環境を作りたかったのです。

子供たちに赤ちゃんの頃から英語を浴びせたかったそもそもの理由、

それは、自分の経験から英語学習時のリスニング力習得にものすごく時間がかかったからです。

あの時間を他の勉強に使えるなら、子供たちの可能性はさらに広がると思いました。

メジャーリーガーになりたい、音楽家を目指してヨーロッパに行く、

など子供たちの夢ができた時に、英語ができないことで本来の目的が遠回りになるよりも、

英語ができることで近道になればいいな、との思いで英語育児を始めたんです。

研究者になるなら海外の英語の論文を読めた方がいい、

宇宙飛行士になりたいなら英語の素地があればNASAも近くなる、

耳の柔軟な小さい時から英語を聞かせておけば、自分で勉強するようになった時に圧倒的にラクに習得できると思いました。

結果として、勉強しない長男でも高2で英検2級合格、

勉強大好きな長女は高2で英検準1級合格、高3でTOEIC950点取得、

次女はまだ途上ですが、小6で英検3級1次合格、中1で3級合格、中3で準2級合格、

など英語に関しては胸を張れる結果を残してくれました。

私自身、英語は大好きでしたが、単語を覚えたり、リスニングテストに向けて耳を慣らしたり、とても習得に時間がかかると感じていたので、今振り返っても英語育児をやって本当に良かったと思っています。

このように、「私に何ができるのかな？」と考えた時に、自分の子供たちにやっているような英語育児を他の親子にもできないかな？と考えたんです。得意な英語を生かして、未就園児専門の親子英語教室の開校を一番にひらめきました。そこで、某大手のフランチャイズの説明会に行きました。

私が住んでる町は人口4万人ほどの小さな田舎町です。そこでお教室を開くとなると…え？ 理想の収入にするために何人の子供を集めないといけないの？？？となったわけです(笑)はい、子供が少ないですし、近くに別のフランチャイズ校があつたら開校できない、これはちょっと厳しいと感じ、却下となりました。

中国留学の経験を生かして、中国語教室…はあまり気乗りしませんでした。やっぱり世界に出るなら英語だと思いました。

外にパートに行けばよかったかもしれません、当時は年齢制限があり、35歳以上の求人はありませんでした。

英語の環境を子供たちに作りたかったこと、子供たちと一緒に過ごしたかったこともあり、どうにかして自宅で何かできないものか…

## ・できることで初めて収入を得た方法

そうだ、以前少しやったことがあるヤフオクをやってみよう(当時まだメルカリはなかった)。

そう思った私は、自宅にある使わないものを引っ張り出してきて、写真を撮って、出品開始！！

売れたら郵便局のATMへ入金確認のために記帳しに行く…

これを続けていたら、ATMまで行くことが面倒になってきました。

そこで、窓口でインターネットで入金確認ができないか聞いてみると、ゆうちょダイレクトというネットバンクがあるっていうじゃないですか！！

早速、申し込みをして、ついでに地方銀行にも電話で問い合わせたら、

ネットバンキングあります！とのことで申込書を郵送してもらい、入金確認も自宅でできるように整えました。

これで不用品販売での収入の柱は整ったんですが、

このやり方だと、売るものがなくなったら例え在宅と言えどもお金は入らないんですね…

不安を感じたらいても立ってもいられず、

パソコンで「主婦 在宅 内職 副業 収入 サイドビジネス」なんていう言葉で検索しまくりました。

子供たちが寝たあとに、何日も何日も検索して、新しい言葉に出会い、

いったいどういう仕組みで在宅で収入が得られるのかを調べ、また新しい言葉に出会う。

そんな日々の中で出会ったのが、「アフィリエイト」です。

何やら商品を紹介したら紹介料がもらえるとか？

ここで人生初の情報商材というものを購入しました。

アフィリエイトのやり方が書かれている教科書です。



## ・合法的に紹介料をもらう仕組み

情報商材は、データです。

本屋さんで立ち読みして買うわけではないので、中身は見れません。

むしろ、見せてしまったら売れませんよね(笑)

節約でぼろ雑巾の当時の私にとって、4000円の情報商材はとても高く感じましたが、

それでも自宅でパソコンを使ってできるアフィリエイトのことをもっと知りたくて、

「ちょっと良いランチを食べに行ったつもり」で購入を決意！！

数十ページでアフィリエイトの始め方が書いてありました。

その教科書の通りに、インターネットを使って紹介したい商品の販売元と提携し、

ブログを書いて、そこで商品を紹介しました！

書かれている通りに実践しましたよ♪

ですが…

残念ながら、1円も稼げませんでした。

これは、この教科書が間違っているのではなく、私があまりにも無知すぎたことと、

教科書は正しいことを書いてあるけど、効果を得るにはテクニックが必要だったことが原因だと今では分かります。

有名人でも芸能人でもない、一般人の私が最近開設したばかりのブログで商品を紹介したところで、誰も見てないんです！！

＼  
見られてないから売れないんです！！

／

このことに気付いてから、ブログを見てもう工夫が必要だと感じましたが、

私は別のパターンでアフィリエイトで40万円ほどを稼ぐことに成功しました。

それは、

「自己アフィリエイト」

です。

「セルフバック」

とも言います。

要は、他人に商品を紹介すると、まずはブログを知ってもらって、読んでもらわないといけない、

そして、気に入ってくれてから購入していただく、というハードルがたくさんあります。

ですが、自己アフィリエイトなら、自分で商品を買ったり、サイトに登録したりすることで報酬を受け取ることができます！！

もうこれ一択じゃないですか！！？？？

例えば、

- ・無料会員登録で100円
- ・銀行口座開設で500円
- ・クレジットカード作成で1万円
- ・FX口座開設で2万円
- ・保険の見直し面談申し込みで8000円

無我夢中で登録や申し込みをしまくりましたよ！！

これで40万円ほど在宅で収入を得ることができましたが、また新しい壁にぶつかりました。

それは、

「一度登録したら、新しい案件が出るまで何もできない」ことです。

カードを一度作ったら、もう同じカードは必要ないですよね？

新しい案件が出ない限り、自己アフィリエイトができない、つまり収入も入らない、お稽古代は毎月必要…

あれ？  
行き詰ったかも？

そこでまた考えました。

不用品を売って得たお金と自己アフィリエイトで得たお金で仕入れをしたらいいんじゃない？

でも、どこからどうやって仕入れたらいいんだろう？

そしてまたインターネットで検索したところ、出会ったのが新しいビジネスです。

## 第3章 在宅起業で一気に収入が倍々に♪

起業当時、小さい子供たちをスーパーへ連れていくと必ずお菓子売り場へ行ってました。

それは会社倒産前も行ってたんですが、倒産後は少しでもお稽古代に使いたくて、子供たちには3人で100円のお菓子を選ばせていました。

3人で分けられるもので100円のもの。

今思うと、本当にかわいそうでしたが、それでも「買ってあげない」という選択肢はなかったので、それだったら100円のお菓子を3人で分けてね、って感じでした。

ある日、当時3歳の次女がいつものスーパーでお菓子をねだりました。

自分1人で選びたかったようです。

駄々をこねる次女を見て、私は「困ったな～」って思い、

「どうやってなだめようかな？」と思っていたところ、7歳の長女が、

「ママのお金が無くなるからダメ！」

とたしなめてるじゃないですか！

7歳ですよ！！？？？

長女もお菓子を選びたかっただろうし、自分1人のお菓子が欲しかったはず！！

長女は、私と夫が「お金がない！！」って言い合っているのを見ていたんでしょうね…

「こんな小さな子に私は我慢をさせてはいるんだ…」

情けない気持ちとごめんね、という申し訳ない気持ちで思わず涙が出てきました。

この瞬間、私は心から「この子たちのためにも起業でしっかりと収入を得る！！」

と、ビジネスの覚悟を決めたんです。主婦起業家®ヤマダマヤ♪誕生の瞬間です。

早速、税務署に電話をして、こういうことをしたいんだけどどうしたらいいか、と聞いてみると、

何やら「開業届」というもの出せば、ビジネスができると聞いて、

3歳の次女を連れて、恐る恐る初めて税務署へ赴きました。

絶対に在宅で収入を得て、子供たちにお金の心配をさせないようにしたい！！

言われた通り、開業届を提出し、私は晴れて個人事業主となりました。2012年のことでした。

## ・海外から個人輸入を始める

開業届を出したのと同じタイミングで、海外からの個人輸入の方法を学ぶスクールに入りました。

これが新しく始めたビジネスになり、一気に収入の桁を変えることになりました。

初めての高額受講料だったので、

「清水の舞台から飛び降りるとはまさにこのことだ！」と思いながら、

パソコンから受講料を振り込んだのを今でも鮮明に覚えています。

振込完了したあとは、30秒ほどぼ————とパソコン画面を無心で眺めてました。

脱力したのもありますが、高額な金額を振り込んだ勇気と、

「なんてことをしたんだ、私は…」という不安いっぱいの気持ちを感じないように、無心でいたかった。

これまでコツコツと売った不用品と自己アフィリエイトで得た45万円がとても愛おしく、

大事なお金だと思っていましたが、

このままだと収入が途絶えるのは明らかだったので、ここで何かを学んだり、何かに挑戦しないとお先真っ暗だと自覚していたんです。

ただ、胸を張って言えるのは、「起業の初期費用はゼロ円」ということです。

これが本書に《わらしへ長者式》と付いてる所以です。

私の取り組みをお話したある起業家さんに「まるでわらしへ長者だね！」と言われたのがキッカケでした。

初期資金は不用品と自己アフィリエイトで貯めたお金で、個人輸入のスクールに入り、仕入れもそこから出しました。

スクールには300人以上の生徒がいて、8割が男性でした。

社会人経験もない、資格もない、そんな私でもスクールの先生に言われた通りに仕入れをスタートさせ、

最初はドキドキしていたことも、どんどん慣れて行きました。

使い物にならないようなものが届いたらどうしよう？

いや、そもそもちゃんと届くのだろうか？？？

不安いっぱいでしたが、初めての海外仕入れもきちんと届き、商品も思った以上にきれいで安心しました。

仕入れにも慣れて行き、少しずつ仕入金額も大きくなるにつれて、売上も伸びました。

開業届を出した初年度は、パートと同じくらいの収入になりました。

外に働きに出ず、子供との時間を大切にしながら在宅で子供たちのために収入を得たかった私にとっては、

とても満足な起業生活でした。

翌年はOLさんのお給料くらい、翌々年は会社員くらいの収入になり、どんどん収入の金額は上がって行きました。

スクール受講料ももちろん回収し、学んだノウハウで経験値を上げ、ネットショップの売上も右肩上がりに！

起業4年目には、パパさんの扶養からも華麗に外れることに成功！

と聞こえは良いかもしませんが、実際には大変なことの方が多いかったです。

子供たちを預けた幼稚園は週3回お昼で降園だったり、週2回はお弁当持参、しかも降園は13時。

- ・未就園児の次女のお世話
- ・小学生下校後は3人連れてお稽古へ行く
- ・帰宅後、すぐにご飯の用意とお風呂
- ・食事の後片付け
- ・子供たちを寝かしつける

など本当に本当にこだわりの子育て優先だったので、毎日1日があつという間でした。

お昼間は、次女の機嫌を見つつ、パソコン前にいたりはしますが、

まだ小さい次女の前で商品を広げて検品はできず、全ての家事を終えて、

子供たちが寝たあとにお仕事タイムとしてパソコンに向かったり、仕入れた商品を検品したりしてました。

次女は私がやることを分からないなりに、

「これ、ママのだいじなちょーひん(商品)ね～、さわったらダメね～」なんてよく言いました(笑)

季節商品は、タイミングを逃せば在庫になってしまうので、

子供たちが寝静まってから空が明るくなるまで検品したことなんて何度もあります。

これだけ頑張ってた私ですが、子供たち最優先で取り組んできたので、お仕事に使える時間は限られており、

スクール同期たちよりも売上がなかなか上がらなかったのも事実です。

取り組みの遅い私に「マヤさんはいつも子育てを言い訳にするね」と言われ、

泣きながら勉強会から帰宅することもあります。

ですが、その言葉のお陰で私は立ち返りました。

子供たちのお稽古代のために起業し、お稽古代のためにネットショップを始めたのに、  
お金のために子供たちのお世話が手薄になると本末転倒だと。

子供たちのために頑張っているのであって、スクール同期をライバルにしても意味がない、  
少ない売上でもお稽古代が稼げたらそれでいいやん！

それまでは、同期たちの売上が上がっていくのをうらやましく思ったり、  
取り組める時間が少ない自分を責めたりしていましたが、  
「子供たちのため」に在宅起業したことを再確認できたことで、気持ちが吹っ切れ、  
正々堂々と子供たち最優先で取り組もう！それで売上が少なくともお稽古代が得られたらそれでいい、  
そう割り切って思えるようになってから不思議なことにさらに売上が上がりました。

こんな感じで、こだわりの子育てとビジネスのはざまで苦しんだ時期もありましたが、  
吹っ切れたことで売上もさらに伸び、ついに年商8桁を突破しました。

学びに使ったスクール受講料が数百倍になって返ってきたのです！！

しかも、私の在宅起業はさらに前進し続け、次のステージを目指します。

不用品を売ってお金を作り、自己アフィリエイトで収入を得て、ネットショップで売上を得て、そして  
さらに新しいビジネスを学びました。



## ・コンサルタントデビュー

それは、情報ビジネスです。

私がこれまで歩んできた、取り組んできたノウハウを今度は、過去の私と同じように在宅で収入を得たい人に教えたい！

主婦でも、社会人経験なくても、取り組みの時間が少なくとも！

外に働きに出ることなく、子供との時間を大切にしながら収入を得る方法をもっと広めたい！！

そして私は「コンサルタントとしてデビュー」することになりました。

ですがまず、学びたい人がどこにいるのか分かりません(でした笑)

そこで私は、情報発信を教えてくださる一回り若い女性のコンサルを受けたり、

情報発信のコミュニティーに参加したり、ネット広告を学んだり、

ライティングやマーケティングなども学び、私と同じ想いや悩みを持つ女性へ発信し続けました。

学ぶための自己投資は総額1000万円以上になりましたが、全て回収することができましたし、

受講料以上の売上、利益を得ることができました。

そしてついに、開業届を出して12年後、総売上が1億円を突破！！

とても感慨深い瞬間でした。

こだわりの子育てをあきらめきれずに、恐る恐る向かった税務署で開業届を出したものの、

子育て最優先なので少ない取り組み時間の中でコツコツ学び、実践してきたことが数字としての結果が出た瞬間でした。

12年前の私は、世の中の仕組みや社会人としての経験もなく、無知でしたが、

ゼロから在宅で収入を作り、そして得た収入をしっかり学びに投資し、投資した受講料以上の収入を得ることができました。

それは、私だからできたのではなく、いくつかのポイントを押さえることで全ての女性ができることです。

私が在宅起業して理想のビジネススタイルを手に入れて思う大事なポイントは次章でご説明しますね！

## 第4章 理想のビジネススタイルを手に入れるために必要な力

もっとこうだったらいいな～、と今の生活に漠然と満足していない人は多いと思います。

そのほとんどがお金の問題。

逆をいうと、ほとんどの問題がお金があつたら解決します。

人間の悩みは大きく分けて3つ。

- ・健康
- ・人間関係
- ・お金

です。

お金があつたら定期健診や人間ドックも受けられますし、健康の問題も解決しますよね！

お金がないと病院へ行くのを控えたり、検査すら受けられないと思います。

また人間関係ですが、「自分の周りの人の平均年収が自分の収入」と言われるくらい、類友は集まります。

つまり、豊かな人とつるんでいると自己評価や自己肯定感も上がり、収入もアップする、という考え方です。

逆に、悪口ばかり言う人やねたみ、ひがみを言う人と一緒にいると、その人たちに染まりやすく、ネガティブ思考になりやすいです。

お金があればほとんどの悩みは解決するのです。

ですが、ここで「落とし穴」があります。

私もこの穴に落ちました。

それは、病気や事故です。

たとえお金があっても偶発的なものは避けられません。

3回目と4回目の妊娠で流産を経験した、とお伝えしましたが、私は自分自身でまざまざとこの酷な事実を突きつけられました。

「会社倒産」と「流産」、ダブルでショックな出来事でしたが、流産は私の努力ではどうにもできなかつたのです。

病気や事故は自分の想いや努力でどうにかなるものではありません。

ですが、会社倒産は私の努力で未来を変えることができました。

私はこの事実を体験して、今ははっきりとこうお伝えしています。

「お金の問題は自分でコントロールできますよ。」と。

お金の問題に悩む人は多いと言いましたが、まずは健康でいられること、日々の日常に感謝する気持ちを持ってほしいです。

次に、お金です。

お金の問題は、自分次第。

自分でコントロールできるんです。

とは言え、私もパパさんに対して、

「24時間営業のコンビニで働いたら？」  
「新聞配達始めたら？」

など、「収入はパパさんの担当」と決めつけていた時期がありました。

そこから解放されたことで、私は水を得た魚のように学び、実践し、収入を得られるようになりました。

つまり、夫に依存体質だった自分から、自立した自分に「考え方」が変わったんです。

変わったのは「考え方」だけです。

たったこれだけでお金に対するコントロールができるようになりました。

そして、考え方、捉え方が変わった私でも、何もせずにぼーっとしてたらお金はコントロールできません。

お金をコントロールするために必要な最初の力は、『行動力』です。

私がここまでこれたのは全て、「行動したから」です。

- ・税務署に電話する
- ・開業届を出す
- ・スクールに申し込む
- ・セミナーに参加する
- ・上京する
- ・調べる
- ・検証する
- ・課題を見つけて改善する

などなど、全て実際に動いたから未来が変わっていったと思います。

正直、私はチキンハートで石橋を叩きすぎて壊してしまい、自分で渡れなくして困るタイプです。

でも、なぜ動けたのか？

それは、子供たちの未来がかかっていたから。

私の挑戦や頑張りが子供たちのお稽古代になる、ここでひるんでもいて何も変わらない、動かないと！！

頭で考えていると不安で仕方なかったので、何かしら動いて、何かしら得たい、そんな気持ちで取り組んできました。

それは、私の生徒さんたちを見ていても思います。

みんな初めてのことは不安、でも現状を変えたい、家族のためにお金が欲しい、そんな想いで取り組んでくださっています。

初めてのことは怖くて不安なのは全員なんです。

そこから一歩先に歩みを進める人、こういう人はどんどん経験値を上げて結果、成果を出しています。

私自身、税務署に電話するのもドキドキしましたし、開業届について聞きに行くのも怖かったです。

ですが、税務署へ行ってなければ今の私はありません。

開業届を出したからこそ、見えた未来があります。

しかもこういう不安ってあとから思うと大したことないことが多いんです。

開業届もあっけなく受理されて、「あのドキドキはなんだったんだ！！」ってなりましたもん(笑)

最初の一歩は誰でも不安なので、すごく小さなことから始めてみるといいですよ。

SNSをやってみようかな…

ブログを書いてみようかな…

怖いけど、顔を出した方が信頼が得られるよね…

動画を撮ってみようかな…

ライブ配信してみようかな…

何かを始める時には必ず一步目があります。

その一步が二歩目となり、三歩目となり…千里までたどり着けます。

千里の道も一歩より、と言われるように、まずは小さなことから動いてみる！

ぜひ、行動力を身に着けてくださいね。

間違いなく、違う景色が見えてきますから♪

## 第5章 これがないと上手く行かない大事な力とは？

初めて出産した時、子供を大事に思う気持ちや子供の未来を夢見る人も多かったと思います。

会社経営3代目のお家に嫁ぎ、初孫が男の子ということで4代目としてとても喜ばれました。

私も「この子を4代目として立派に育てたい！」という使命感と生きがいを感じていました。

当時は会社も安泰でお金の心配は一切なかったのですが、「会社倒産」という信じがたい出来事で平和な生活も一変。

お金のない恐怖、お金のない未来に対する不安、これまで感じたことのない真っ黒いオーラに包まれた生活をしてました。

そこに一筋の光が射して、「在宅起業」という道を歩み始めました。

ここで一番大事な力は、『行動力』だとお伝えしました。

行動力なくして、今の私はありませんし、ずっと真っ暗闇の中で辛くて怖くてさみしい生活を余儀なくされていましたことでしょう。

この暗闇から脱出するための『行動力』のほかに、もう1つ、私が大事に思っている力があります。

それは、『継続力』です。

「マヤさんが大事に思う力はなんですか？」と何度も聞かれます。

「行動力と継続力です。」私は即答します。

行動力だけあっても「継続」していかなければ、それは毎回スタートラインに立って、一步を踏み出すのを繰り返し、

深く学べず、すぐにスタートラインに戻ってしまうと思います。

こだわりの子育てをするとどうしてもビジネスに取り組む時間は限られます。

起業初期の頃はこのジレンマが歯がゆく、悔しい想いもしました。

でも、私は辞めなかつた。

スタートラインに戻らなかつた。

時間がなければ、少しずつ取り組めばいい、同期よりも売上が少なくとも、

今、この瞬間の子育ての方が私にはプライスレス。

そう思って、子育て最優先を貫いた結果、総額1億円の売上になりました。

でも実は、ここにカラクリがあります！

起業当初、長男8歳、長女6歳、次女2歳で、この時が一番大変でした。

次女は未就園児で自宅でお世話でしたが、長男は小学校、長女は幼稚園、

それぞれがバラバラの送迎で、運動会、音楽会、マラソン大会などの行事も2倍の日程です。

さらに大変だったのがスイミングスクールでした。

年齢別にコースが分かれており、長男小学高学年、長女小学低学年、次女幼稚園の時は3時間、

スイミングスクールに缶詰めです(笑)

ポケットWi-Fiの前身であるイーモバイルのUSB端末を使い、車の中でパソコンをカチャカチャしてましたね♪

で、カラクリというのは…

子供たちは放っておいても大きくなっています。

長女が小学生になり、次女が小学生になるタイミングで長男は中学生、

という風に学年が大きくなるにつれて、お世話の手も少なくなりました。

子供たちが家にいない時間が長くなり、ガッツリ作業に取り組めるようになりましたよ！

しかし残念なことに、子供たちが大きくなればなるほど、

月に6万円でよかったお稽古代は、3人分ということもあり徐々に増えていき、

中学生ともなるとお稽古のお月謝をはるかに上回る塾代が必要になりました。

ですが、手が離れてお仕事時間がたっぷり取れるようになった分、収入も上がっていったので、

長男が高校生の時に入った某有名塾に2つ違いの長女が入った時も2人分の塾代をポンっと支払ってあげることができました。

また進学することで、塾での受験対策追加や大学受験料、入学金、授業料、

長女は他県に進学したので、1人暮らしのマンション代、生活費、という風にまとまったお金が必要になりましたが、

それも『行動力』と細く長く続けた『継続力』で問題なく、支払ってあげられます。

何が言いたいか？と言うと、

子供はいつまでも手はかかるないので、一番かわいい小さい時は一緒に過ごし、

お仕事時間が少なくとも細く長く続けていく！

そのうち、子供は大きくなっていくのでその時にはお仕事時間をしっかり取ればいい、  
そしてその時こそ、塾代や進学費用など大きなお金が必要になるので、細く長く辞めずに続けて  
いきましょう！！  
ということです。

これは私の経験談ですが、実は、経済産業省の「中小企業白書」によると、  
開業1年後の廃業率は約4割、2年後には5割、10年後にはなんと9割の個人事業主が廃業す  
るというデータが公表されています。

つまり、開業10年での存続率はたったの1割。  
その1割に入れたのは、『行動力』と『継続力』の賜物だと自負しています。

動く、続ける、この2点をぜひ意識してビジネスに生かしていただけうれしいです。

## 第6章 人を変えるのは難しい

夫の「会社倒産」や「流産」という悲しい経験をした私ですが、今では圧倒的に得たものの方が多くなりました。

そのうちの1つで大きな気づきがあったのでシェアさせてくださいね。

会社倒産後に、パパさんが家ではゲームしかしていなかった、とお話ししましたが、私が海外仕入れを始めた時に、検品をお願いしたことがあります。

ゲームを中断するのが嫌なのか、はたまた海外製の品質の悪さが嫌なのか、すんごく面倒くさそうに文句を言いながら手伝ってくれました。

「もっと率先して手伝ってくれたらいいのに。」「そんなに嫌そうにしなくてもいいのに。」

そう思い、「二度と検品をお願いしないようにしよう」と心に誓いました。

人を動かすのは本当に大変です。

気が乗らないのに検品させられた…とパパさんは思ったかもしれません。

ですが、私自身は被害者だと思っているので、

「そもそも、会社倒産したのはお宅の事情でしょ？？？」  
「なんで私だけがこんなに頑張ってるの？」  
「少しくらい手伝ってくれてもいいのに！」  
「会社が倒産しなかったらこんなことしなくてよかったのに！！」

のんきにゲームをしているパパさんを見て、恨む言葉しか出てこなかっただすね(笑)

お金もなかつたですし、会社倒産後2年は夫婦喧嘩が絶えなかつたです。

ですが、私が扶養から外れた年に、ビックリすることが起きました。

パパさんが、

「食洗器の使い方を教えて。」

と言つてきたのです。

週末には、夕食も作ってくれるようになりました。

これまで家事は全て私の仕事だったので、料理は一切できません。

でも、今ではレシピや動画を見て色々作ってくれます。

その翌年には、「洗濯機の使い方を教えて」と言って、洗濯もしてくれるようになつた！！！

(干すところまでですよ！！)

私は平日の夕食を作るだけになり、パパさんが食器洗い、洗濯、週末の夕食を担当してくれるようになりました。

(掃除はルンバがメインでやってくれますが、玄関、階段、トイレなどは今でも私)

そのうち、お風呂掃除にも目覚めて、私以上にピカピカにしてくれています。

輸入した商品の検品をお願いした時、「人を動かすのって無理だな」と思った私ですが、

扶養から外れるという結果を見せてることで、パパさんの行動を変えることができたんです。

でも、よくよく考えてみたら、小さい子供3人のお世話をしつつ、

食事を作り、食器も洗い、洗濯もし、ゴミ出しやPTAなど全て私がやりながら、

社会人経験のない在宅起業だったので、我ながら1人で背負いすぎたな、という気持ちもあります。

パパさんに検品を頼んだらすごく嫌そうな顔をされたことから、「二度と頼まない！！」と決めた私は、

本当に二度と検品を頼みませんでした。

正直、内心、

「誰のせいでこんなことしてると思ってるねん！！」

と何度も思いましたよ(笑)

でも、私が頑張れたのは目的が「子供たちのため」だったからです。

パパさんをあてにせず、自分1人で頑張ろう！！

そう思って、コツコツと検品、出品を続けたことで扶養から外れるくらいの売上を上げることができましたし、

お稽古代以上の収入を得ることができるようになりました。

その結果、家事を手伝ってくれるようになったのは、想定外で、これはうれしい誤算でした。

よくご相談で、

「主人に反対されました。」

とお聞きします。

ご主人の言うことを聞くか聞かないかはあなた次第です。

お金をコントロールできるようになるかならないかもあなた次第。

個人輸入のスクールに入った時、私は主人に内緒で入りました。

ですが、受講料は自分の力で得たお金(不用品販売と自己アフィリエイト)だったので、許可を取ることをしなかったんです。

会社倒産で収入が激減しているのに、このままだと子供たちのお稽古を辞めさせないといけなかつたから。

私にとって現状維持という選択はなかったんです。

だから内緒にしても、反対されても個人輸入で在宅収入を得る！！という気持ちは強かったです。

ですが、海外から荷物が届くとあっさりバレましたけどね(笑)

私の生徒さんでもご主人に内緒で受講されてる方は結構いらっしゃいます。

でも結果を出すと応援してくれるようになるんです！

秘密裏に取り組みましょう！とは言わないですが、

一生懸命学ぶ姿、取り組む姿、挑戦する姿を見せたり、成果、実績を見せることで応援や協力をしてくれるようになる確率は高くなります。

人を説得、納得させることってとってもとっても難しいです。

ですが、頑張る姿や成果を見せて考え方や態度を変えてくれる可能性は高くなります。

やりたいことを認めてもらえなかったり、反対された時こそ、コツコツと取り組みを積み重ねて、

パートナーが自分から納得してくれるような成果を出してくださいね！！

## 第7章 在宅起業を決意して得たプライスレスなもの

「会社倒産」という憂き目に遭い、「流産」というダブルでショックを受けたのはとても辛かったです。

開業届を出して在宅起業をスタートさせてから、得たものの方が圧倒的に多かったです。

「得たもの」と言いましたが、得るまでに12年がかかりました。

12年と聞いて、「長っ！！」って思いましたか？(笑)

私には一瞬の在宅起業生活12年です。

開業届を税務署にして、在宅起業して12年。

今でこそ、子供たちのお稽古代、塾代、学費、海外ホームステイ、全て賄えますが、

そのために使った自己投資金額は1000万円以上です。

学びに使った金額も多かったですが、それ以上の売上、利益を手にしました。

しかも《わらしべ長者式》ですので、元手はゼロ円なんです。

遅ればせながら、わらしへ長者という昔話を聞いたことはありますか？

貧しい男の子が藁をアブに結び付けて、まるで生きている風船のように手に持って遊んでいるのを見ていた女の子が、

「それ、欲しい！」と言って、ミカンと交換する、

交換したミカンをお腹を空かせたご婦人が「それ、欲しい！」と言って、順々に高価なものに代わり、

最後は御殿を手に入れる、というお話です。

(私が小さい頃に読んでもらったお話ですが、諸説あります。)

「アフィリエイト」という言葉を知った時、自己アフィリエイトでFX会社の口座開設を沢山しました。

初めてのFX。

怖いと聞いていたので恐る恐る始めたわけですが、最初は口座を開設するだけ、次に入金までしてみる、

次に実際に取引してみる、って感じで案件によって条件が異なり、ハードルの高い案件になればなるほど報酬も高額でした。

そのうち、取引に慣れてきて、「もしかして、FXで収入を得られるんじゃない？？」なんて淡い期待を持ちました。

はい、素人がそんな簡単に稼げる世界ではなく、やっぱり学びが必要なんですね！

そこで、すでにトレードで収入を得ている女性投資家さんを知ります。

東京までセミナーを受講しに行き、緊張しながらも懇親会で憧れの投資家さんのサインをもらつたのを今でも覚えています。

そのあとも投資家の書籍を購入したり、コミュニティーに参加したり、

FXで収入を得られるように頑張っていましたが、どうもテクニックだけの学びだけでなく、精神面の学びも必要で、

そこが私にとってなかなか解決できないポイントでした。

ポジションを持つと熱くなる、自分の感情をコントロールできなくなり、判断がおかしくなるんです(笑)

不用品を売ったお金と自己アフィリエイトで得たお金は、氷のように溶けていくような感覚さえありました。

「このままではせっかく貯めた資金がなくなる涙」

そう思った私は、即金性の高い物販へとシフトチェンジするのですが、

この女性投資家さんこそが、「まるでわらしへ長者みたいだね！」と私に言ってくださいました憧れの投資家さんなのです。

何度もセミナーやランチ会に参加させていただく中で仲良くしていただき、

私のこれまでの起業人生をお話した時に、「わらしへ長者」というビッグワードを私にくださいました。

勇気を出して在宅起業をした私が得たプライスレスなもの1つ目は、「ご縁」です。

行動を起こしていく中で、憧れの投資家さんとのご縁をいただきました。

個人輸入の方法を学ぶために清水の舞台から飛び降りて入ったスクールでは、主宰の先生や同期とのご縁をいただきました。

次に学んだ情報ビジネスのコンサルタントの先生とのご縁、

ビジネスコミュニティーでのご縁、雑誌掲載担当の方、メタ広告担当の方、

そして、私を見つけてくださり、私の指導を求めて集まってきた《主婦起業家®養成講座》受講生たちとのご縁。

在宅起業とは言え、本当にたくさんのご縁に恵まれ、今の私があります。

私とつながってくださった全ての方に感謝しています。

SNSはいくつか運用してますが、そちらでもお友だちになっていただいたり、

フォローしていただいたり、本当にたくさんの方が見てくださって、反応くださって、有難いです。

また、私は子育てにこだわりを持って取り組んできたので、その想いに共感してくださる方、同じような未来を目指してくださる方、《主婦起業家®養成講座》で伴走させていただく生徒さんたちには、実は私自身が支えられています。

時には大笑いし、時には一緒に涙し、子育てを最優先にしながら在宅で収入を得たい生徒さんたちが熱い想いでご参加くださっています。

1DAYセミナーや個別相談でお悩みをご共有いただき、アドバイスやご提案をさせていただく、その結果、「成果が出た！」というご報告をいただくと、めっちゃうれしいです！

色々な方に支えられながら、「子育て最優先」という軸が一切ぶれることなくやってこれたのは、子供たちの存在はもちろんあります。

私の頑張る小さな背中を見てそれが頑張ってくれました。

起業当時8歳だった勉強しない長男も公立大学工学部に合格しました。

起業当時6歳だった勉強大好きな長女に至っては、浪人覚悟でしたが、国立大学医学部医学科に合格しました。

3歳で一緒に開業届を出した、この春から高校生になる次女も国公立大学を目指して頑張るそうです。

人生100年と言われてる中、たった10年ほど頑張っただけで、私は価格の付けられない宝物を手に入れました。

ご縁、子供たちの成長、そして満足のいくビジネススタイルの確立。

この先、食いっぱぐれない自信があります！！

ネットでは、「たった3ヶ月で月収100万円！」「1日たった5分で100万円！」など、

いとも簡単に稼げるフレーズがあふれていますが、

私の経験上、「努力なくして売上なし」と断言することができます。

3ヶ月100万円稼いだ人は、発信力の強い人がセールス(販売)したから売れただけかもしれません。

1日たった5分の作業量でも、そこに至るまでの仕組化に2年かかったかもしれません。

発信力の強い人の助けで一瞬で稼げるようになっても、稼ぎ続けられなければ意味はありません。

スタートラインに戻ってしまうので。

つまり、自分で学んで、実践して、検証し、課題を見つけて解決していく、

自分でビジネス展開できることほど最強なビジネススタイルはありません。

ぜひ自分で学び、それを血肉にし、学んだことを別の困ってる方に教えていく、そういう幸せなループがつながればいいな、と思っています。

幸福の輪がつながって、みんなが幸せになれたら最高です！！

# エピローグ

最後まで読んでいただきまして、本当にありがとうございます。

本書を手にされた方は、主婦やママが多いと思います。

家族の中でママの存在って大きいと思います。

ママが落ち込んでたり、不安に思っていると、それは間違なく子供に伝わります。

子供は本当に敏感ですからね(笑)

会社倒産して2年は、お金がないことが原因で本当に夫婦喧嘩が絶えませんでした。

3代目の主人はお金に困ったことがなく、買い物も普通の人とは違っていたからです。

クレジットカードで買い物をし、その請求が来て私が激怒！！

何度もこのシーンがありました。

私自身は普通のお金の感覚でしたが、お金の苦労を知らずに育った主人の無駄遣いや、私が一生懸命節約しているのに、

電気は点けっぱなし、ひどい時は庭の水道を出しっぱなし、気付いた時には3日経過していた、なんてこともあります。

そんなお金の感覚が一桁違う主人は、会社倒産後も同じようにお金を使うわけです。

私の節約が無駄になるのもストレスでした。

そういう夫婦関係を敏感に察知した長女が、

「ママのお金がなくなるからお菓子は我慢しようね！」と次女に言った時、

今思い出しても涙があふれますし、今でも申し訳ない気持ちと悔しい気持ちでいっぱいになります。

それだけ私もピリピリしてましたし、

これから的生活はどうなるんだろう？子供たちの将来はどうなるんだろう？私は何をしたらいいんだろう？

足元がガクガク震えるような不安でいっぱいでした。

そこから自分で意を決して開業届を出し、在宅起業の一歩を踏み出すわけですが、

「お金が全てじゃない」という言葉も自分の中では引っかかってました。

日本人はお金の話をするのは不徳、タブーで、お金がなくても心が満たされたら幸せ、みたいな考え方をすることが美德な風潮がありますが、

正直、お金がないと食べていけない、教育も付けられない、受けられない、病院も行けない、不満だらけの人生になると思います。

私は、「お金に執着するのは素敵！」と堂々と言いますし、生徒さんたちにも「お金に執着しましょう！」と常に言っています。

お金があったらほとんどの悩みや問題は解決するからです。

流産を経験したことで、「お金では解決できないことがある」と悟りましたが、

逆に「お金があったら解決できる」ことがほとんどだとわかりました。

なので、周りや他人の意見に左右されず、

「あなたがどうしたいか？」「あなたが何をしたいか？」を突き詰めて、

起業なり、在宅起業なり、ビジネスをされたらいいんじゃないかな、と思います。

だって！！

他の誰でもない、あなたの人生ですから♪

そして、そこに「子供のため」という想いがあるなら、ぜひ勇気を振り絞って、起業、在宅起業という道を歩んでいただきたいと思います。

ママがお金の心配をしたり、将来を悲観していると、必ず子供が気付いて遠慮したり、時には反発することもあると思います。

でも？？？

ママが笑顔ならどうでしょう？？？

お金も自分で解決できるママ、不安のないママ、子供たちと一緒に楽しく過ごすママ、笑顔の多いママ、

もちろん少しくらい何かしら不安はあると思いますが、

根本的にママが収入を得られると子供たちはそれを敏感に素早く察知して、伸び伸びと成長すると思います。

わが子たちは、会社が倒産した時、年齢的にまだ小さかったので、

私の「お金がない」という緊迫した雰囲気は感じてなかっただとしても、

お金のことでママが困っている、とは感づいていました。

でも今は、「ママ、塾に行きたいんだけど…」「ママ、この参考書が欲しい」「ママ、ユニバ行きたい」(笑)、なんて、どんどん自分がやりたいこと、叶えたいことを言ってくれます。

ママが稼げるようになると、子供は伸び伸びと成長します。

子供が伸び伸びと成長すると、他人に優しくなれます。

他人に優しくなれると…

大きな最終着地は「世界平和」だと本気で思っています。

主婦でもママでも在宅で収入を得ることは可能です。

開業から12年かけてそれを実証したことで、私は『主婦起業家®』という言葉を商標登録しました  
(登録商標:第5958646号)

特許庁に許可を得るまで1年半かかりましたが、認めてもらえた時は年甲斐もなく両足でジャンプして喜んでしまいました(笑)

ママが在宅で収入を得ると家族も笑顔になる、そんな主婦起業家®をどんどん増やしていきたい  
と思っています。

私の小さな経験や発信が、たくさんのママに届いて、世界平和につながることを望んで止みません。

主婦起業家®という働き方にご興味を持っていただいた方は、ぜひ、ブログやHP、公式LINEへ遊びに来てくださいね！

【主婦起業家®ヤマダマヤ♪各種メディア】はこちらから。

<https://yamadamaya.com/8n7c>



『こだわりの子育て♡子供との大切な時間♡子供のためのお金』全てまるっと手に入る！

わらしへ長者式在宅起業術

著者：主婦起業家®ヤマダマヤ♪

表紙：肉丸＆柳之助

イラスト：柳之助

出版社：ma—ma. com

発行日：2024年3月25日

※注意

本作品の著作権は、すべて著者に帰属します。

本作品の全部または一部を無断で複製、転載することを禁止します。

また、本作品を第三者に譲渡することはできません。